

Índice General

	<i>Página</i>
PRÓLOGO. EL ABOGADO QUE NADIE FORMÓ.	25
CAPÍTULO 1	
AUTOCONOCIMIENTO Y NEUROCIENCIA DEL ABOGADO	29
1. Neurociencia aplicada: el cerebro del abogado	30
1.1. <i>Introducción a la neurociencia para profesionales del Derecho</i>	30
1.2. <i>El sistema nervioso: estructura fundamental</i>	32
1.3. <i>Anatomía del cerebro: las áreas clave para el abogado</i>	32
1.4. <i>Las neuronas: la unidad básica de la comunicación cerebral</i>	33
2. El abogado como coach de sí mismo	33
2.1. <i>¿Qué es el coaching y por qué es relevante para el abogado?</i>	33
2.2. <i>La escucha activa: la competencia fundamental</i>	34
2.3. <i>La motivación y el apoyo en el ejercicio profesional. . .</i>	34
2.4. <i>Tipos de coaching aplicables al abogado</i>	35
3. Fortalezas del carácter: el modelo VIA de Seligman .	35
3.1. <i>Introducción a la psicología positiva</i>	35
3.2. <i>Las 24 fortalezas del carácter</i>	35
3.3. <i>El test VIA Survey: descubre tus fortalezas</i>	36

	<i><u>Página</u></i>
3.4. <i>La fórmula del cambio profesional</i>	36
4. Creencias limitantes en la Abogacía	37
4.1. <i>¿Qué son las creencias limitantes?</i>	37
4.2. <i>Las tres creencias limitantes más habituales</i>	38
4.3. <i>Cómo identificar tus creencias limitantes</i>	38
4.4. <i>Técnica de cuestionamiento de creencias</i>	39
5. Ejercicios prácticos	39
6. Cierre: la decisión que moldea la carrera	40

CAPÍTULO 2

MEMORIA, ATENCIÓN Y APRENDIZAJE	41
1. Neurociencia de la memoria	42
1.1. <i>Estructuración de la memoria</i>	42
1.2. <i>Las diferentes formas de memoria</i>	42
1.3. <i>La memoria reconstructiva: lo que el abogado necesita saber</i>	43
2. Neurociencia de la atención	44
2.1. <i>Definición y dimensiones de la atención</i>	44
2.2. <i>Concentración vs. atención</i>	44
2.3. <i>Trastornos de la atención en el plano profesional</i>	45
3. Neurociencia del aprendizaje	45
3.1. <i>Definición y bases neuronales del aprendizaje</i>	45
3.2. <i>Las tres fases del aprendizaje</i>	46
3.3. <i>Formas de aprendizaje aplicadas al Derecho</i>	46
3.3.1. Los tres sistemas de atención del abogado	47
3.3.2. Carga cognitiva y error de predicción de recompensa	48
3.3.3. El sistema glinfático: por qué dormir es aprender	48

	<i>Página</i>
3.3.4. El estado de flow: el rendimiento óptimo del abogado	49
4. Casos prácticos: aplicando la neurociencia al despacho	49
4.1. <i>Caso práctico: el abogado con problemas de memoria bajo presión</i>	<i>49</i>
4.2. <i>Caso práctico: el jurista con dificultades de aprendizaje continuo</i>	<i>50</i>
 CAPÍTULO 3	
INTELIGENCIA EMOCIONAL Y GESTIÓN DEL ESTADO INTERNO.....	51
1. Neurociencia de las emociones	52
1.1. <i>¿Qué son las emociones?</i>	<i>52</i>
1.2. <i>El origen fisiológico de las emociones</i>	<i>52</i>
1.3. <i>La inteligencia emocional</i>	<i>53</i>
1.4. <i>Cognición y emociones: tres escuelas de pensamiento .</i>	<i>53</i>
1.4.1. El protocolo OFNR: comunicación que desactiva la defensa	53
1.4.2. La regla del 95%: el dato que cambia la perspectiva	54
1.4.3. El secuestro amigdalario: anatomía de los 90 segundos	55
2. Las emociones positivas y su impacto en la práctica jurídica.....	55
2.1. <i>Las diez emociones positivas fundamentales.....</i>	<i>55</i>
2.2. <i>Cinco actividades que generan emociones positivas ..</i>	<i>56</i>
2.3. <i>Pensamiento positivo y toma de decisiones</i>	<i>56</i>
2.4. <i>Filtrar la influencia del entorno</i>	<i>56</i>
3. Los estados recurso del coach aplicados a la Abogacía.....	57
3.1. <i>La paz</i>	<i>57</i>

	<u>Página</u>
3.2. <i>La confianza</i>	57
3.3. <i>La motivación</i>	57
3.4. <i>Cómo activar los tres estados</i>	58
4. Gestión avanzada de los estados emocionales	58
4.1. <i>Gestión externa vs. gestión interna</i>	58
4.2. <i>La técnica de la paz interior</i>	58
4.3. <i>El cambio de estado metafórico</i>	59
5. Expresión y percepción de las emociones en el contexto jurídico	59
5.1. <i>Capital emocional: un recurso profesional</i>	59
5.2. <i>Formas de expresión emocional relevantes para el abogado</i>	59
5.3. <i>Teorías de la valoración emocional</i>	60
6. Desarrollo emocional y relaciones profesionales	60
6.1. <i>Los cuatro niveles de desarrollo emocional</i>	60
6.1.1. <i>Anatomía de la emoción: los tres componentes que el abogado debe conocer</i>	60
6.2. <i>Cuatro tipos de amor en las relaciones</i>	61
6.3. <i>Cómo manejar las propias emociones como profesional</i>	61
7. Ejercicios prácticos	62
8. La inteligencia emocional y su retorno económico ...	62

CAPÍTULO 4

COMUNICACIÓN ESTRATÉGICA Y PERSUASIÓN ÉTICA

1. Neurociencia del lenguaje y la persuasión	66
1.1. <i>Lenguaje versus comunicación: una distinción fundamental</i>	66
1.1.1. <i>La comunicación bajo presión: cuando el córtex se apaga</i>	66

	<i><u>Página</u></i>
1.2. <i>La arquitectura cerebral del lenguaje</i>	67
1.3. <i>Los tres procesos de producción del habla</i>	67
1.4. <i>La regla de Mehrabian: el 93% es paraverbal</i>	68
2. Los modelos de comunicación en la práctica jurídica.	68
2.1. <i>Cuatro formas de comunicación</i>	68
2.2. <i>El carácter de la conversación: profesional, informal, comercial</i>	69
2.3. <i>Comunicación interpersonal versus comunicación de grupo</i>	69
3. Comunicación subconsciente y metáforas.	70
3.1. <i>El poder de las metáforas en la comunicación.</i>	70
3.2. <i>Tipos de relaciones metafóricas</i>	70
3.3. <i>Cuatro técnicas para cambiar metáforas limitantes</i> ..	71
4. Comunicación positiva y gratitud	71
4.1. <i>Las relaciones sociales positivas como pilar del bienestar</i>	71
4.2. <i>La gratitud como herramienta transformadora</i>	72
4.3. <i>Principios de comunicación positiva</i>	72
4.3.1. <i>Las neuronas espejo: por qué tu estado se contagia</i>	72
4.3.2. <i>Escucha neurológica: lo que tu atención le hace al cliente</i>	73
4.3.3. <i>Sistemas representacionales: hablar en el idioma del cliente</i>	74
5. Gestión de desacuerdos y conflictos comunicativos ..	74
5.1. <i>Manejar un desacuerdo o conflicto</i>	74
5.2. <i>Cambiar opiniones sin generar resistencia</i>	75
5.3. <i>Ayudar a corregir errores con elegancia</i>	75
6. Protocolo de comunicación persuasiva ética para abogados	75

6.1.	<i>Preparar la comunicación como se prepara el argumento</i>	75
6.1.1.	La comunicación estratégica en la presentación de honorarios	76

CAPÍTULO 5

CREENCIAS LIMITANTES Y REPROGRAMACIÓN

MENTAL.	77
1. Los juicios que ocultan las creencias	78
1.1. <i>Cómo las creencias inconscientes condicionan las decisiones profesionales.</i>	78
1.2. <i>El mecanismo de las creencias: del juicio al bloqueo.</i> ..	78
2. El protocolo de siete pasos para reprogramar creencias	79
3. Los cinco niveles del cambio: por qué algunas reprogramaciones no se sostienen	81
4. La dimensión corporal de las creencias: lo que la mente no puede cambiar sola.	82
5. El coste financiero de las creencias limitantes	83
6. Aprovechar los recursos internos ocultos	83
6.1. <i>Las múltiples facetas de la personalidad del abogado</i> .	83
6.2. <i>Técnicas para conectar con los recursos internos</i>	84
6.3. <i>El poder de actuar: romper la inercia</i>	84
7. Autoestima y confianza en el abogado	85
7.1. <i>Autoestima: el barómetro de la coherencia con los valores</i>	85
7.2. <i>El impacto de la autoestima en la carrera jurídica</i> ...	85
7.3. <i>Confianza en uno mismo: la predicción de los propios recursos</i>	86
7.4. <i>Vínculos entre autoestima y confianza</i>	86
8. Creencias limitantes en la profesión jurídica	86

	<i><u>Página</u></i>
9. Estrategias para reprogramar creencias y construir confianza.....	87
9.1. <i>Siete estrategias de transformación.....</i>	87
9.2. <i>La técnica de intercambio de creencias mediante sub-modalidades.....</i>	88
10. El caso de Carmen: una transformación completa ...	89
 CAPÍTULO 6	
OBJETIVOS, PROPÓSITO Y PLAN ESTRATÉGICO	91
1. Objetivos vs. dirección: la brújula del abogado	92
1.1. <i>La diferencia entre fijar metas y establecer una dirección</i>	92
2. El modelo S.M.A.R.T. aplicado a la carrera jurídica ..	93
2.1. <i>Los cinco criterios de un objetivo bien formulado</i>	93
2.2. <i>Claves adicionales para objetivos poderosos</i>	93
3. Sentido de la vida y propósito profesional.....	94
3.1. <i>Las tres dimensiones del sentido</i>	94
3.1.1. <i>La neurociencia de los objetivos: dopamina y anticipación</i>	94
3.1.2. <i>Más allá de SMART: los resultados bien formados</i>	95
3.2. <i>Los valores como brújula profesional</i>	96
4. Priorizar competencias y acelerar el éxito	96
4.1. <i>El mapa de competencias del abogado</i>	96
4.2. <i>Priorizar para no dispersarse</i>	97
4.3. <i>Objetivos de rendimiento vs. objetivos de aprendizaje .</i>	97
5. Crear un entorno que favorezca el éxito	98
5.1. <i>La influencia del entorno en el logro de objetivos</i>	98
5.2. <i>Los tres entornos clave del abogado</i>	98
6. El logro personal y el plan de acción	99

	<i><u>Página</u></i>
6.1. <i>La pirámide del logro personal</i>	99
6.2. <i>Por qué establecer metas te hace más feliz</i>	99
6.3. <i>Convertir metas en acción</i>	99
6.3.1. <i>La rueda de la vida ampliada: quince áreas para el abogado integral</i>	100
6.3.2. <i>La mentalidad desde la que persigues tus objetivos</i>	100
 CAPÍTULO 7	
MODELOS DE COACHING APLICADOS A LA RELACIÓN CON EL CLIENTE	103
1. El modelo F.U.E.L. adaptado a la consulta jurídica ..	104
1.1. <i>Los cuatro pasos del modelo F.U.E.L.</i>	104
1.2. <i>F.U.E.L. en la primera consulta jurídica</i>	105
2. El modelo G.R.O.W. como herramienta de entrevista legal	105
2.1. <i>Los cuatro pilares del G.R.O.W.</i>	105
2.2. <i>G.R.O.W. aplicado al contexto legal.</i>	106
2.2.1. <i>El combustible de FUEL y GROW: las preguntas poderosas.</i>	106
2.2.2. <i>Modelar la excelencia: ingeniería inversa del abogado que admiras.</i>	107
3. La pirámide de Maslow en el cliente jurídico.	108
3.1. <i>Las necesidades humanas que subyacen en cada caso</i>	108
3.2. <i>Cómo detectar las necesidades del cliente</i>	108
3.3. <i>El enfoque trascendental aplicado al Derecho</i>	109
4. Técnicas de coaching para la primera reunión.	109
4.1. <i>Preparar la sesión como un coach</i>	109
4.2. <i>La escucha activa y las preguntas poderosas</i>	109
4.3. <i>La rueda de la vida como herramienta diagnóstica</i> ..	110

	<i><u>Página</u></i>
4.3.1. La plantilla de sesión adaptada a la consulta jurídica.....	110
5. Optimismo y motivación en la relación abogado-Cliente.....	111
5.1. <i>El poder del optimismo en el asesoramiento legal</i>	111
5.2. <i>Permanencia y generalización: dos claves para entender al cliente.....</i>	111
5.3. <i>Herramientas para cultivar el optimismo del cliente..</i>	112
5.4. <i>Mantener la motivación del cliente a largo plazo.....</i>	112
6. El genio personal del abogado-coach	113
6.1. <i>Las siete cualidades transformadoras</i>	113
6.2. <i>El bienestar del abogado como base del servicio al cliente.....</i>	113
6.3. <i>FUEL y GROW como herramientas de conversión comercial.....</i>	114
 CAPÍTULO 8	
ESTRÉS, ADICCIÓN AL TRABAJO Y BIENESTAR.....	115
1. Neurociencia de las adicciones: cómo el cerebro del abogado se engancha al estrés	116
1.1. <i>El sistema de recompensa y la dopamina</i>	116
1.2. <i>La adicción al trabajo: una patología invisible</i>	117
1.3. <i>Señales de alerta: el test WART.....</i>	117
1.3.1. El cortisol crónico: lo que le hace a tu cerebro	118
2. Evaluación del bienestar profesional: detectar señales de alerta tempranas	119
2.1. <i>La hoja de evaluación de salud y bienestar</i>	119
2.2. <i>El ciclo negativo de pensamientos y emociones</i>	119
3. Coaching en salud y bienestar: gestión de la energía, no solo del tiempo	120

	<u><i>Página</i></u>
3.1. <i>La energía como piedra angular</i>	120
3.2. <i>El ejercicio físico como fuente de energía</i>	120
3.3. <i>Técnica Pomodoro: productividad sin agotamiento</i> ..	121
3.4. <i>Eliminar el desorden mental y priorizar</i>	122
4. Momento presente y plena conciencia en la práctica jurídica	122
4.1. <i>La importancia de vivir en el momento presente</i>	122
4.2. <i>La escucha activa de los pensamientos: cinco objetivos</i>	123
4.3. <i>El estado de flujo en la práctica jurídica</i>	123
5. Respiración y técnicas de gestión del estrés	124
5.1. <i>La respiración diafragmática: volver a lo esencial</i> ...	124
5.2. <i>Tres minutos de respiración en plena conciencia</i>	124
5.3. <i>Mindfulness: los siete pilares de kabat-Zinn</i>	125
5.3.1. Los tres estados de tu sistema nervioso: el mapa que explica todo.....	125
5.3.2. La respiración 4-7-8: una alternativa más potente.....	126
6. Diseño de una rutina de bienestar sostenible	127
6.1. <i>Integrando la plena conciencia en las acciones coti- dianas</i>	127
6.2. <i>Los cuatro pilares de una rutina de bienestar para abogados</i>	127
6.3. <i>Construir hábitos progresivamente</i>	128
7. Neuro-mantenimiento: los cinco pilares del rendi- miento sostenible	128
8. El retorno económico del bienestar	129
9. El sentido como protección neurológica contra el es- trés	129

CAPÍTULO 9

LIDERAZGO, DESPACHO Y COACHING DE EQUIPOS 131

1. Liderazgo de coaching: de tener las respuestas a hacer las preguntas.....	132
2. Neurociencia de la motivación: cómo el cerebro genera el impulso	132
2.1. <i>Anatomía de la motivación: el circuito de recompensa</i>	132
2.2. <i>Motivación intrínseca vs. extrínseca en el despacho ..</i>	133
2.3. <i>Abulia: cuando la motivación desaparece</i>	133
2.3.1. <i>Motivación de acercamiento y motivación de evitación</i>	134
3. Liderazgo vs. dirección: por qué muchos despachos funcionan pero no inspiran	134
3.1. <i>El mecánico y el ingeniero: dos modelos de gestión ...</i>	134
3.2. <i>Características del líder jurídico efectivo.....</i>	135
4. Coaching empresarial aplicado al despacho: añadir valor y cerrar acuerdos	136
4.1. <i>Vender valor, no tiempo</i>	136
4.2. <i>Prospección de clientes: convertir cada contacto en oportunidad</i>	136
4.2.1. <i>Los seis sombreros: estructura para que el equipo piense mejor</i>	137
4.3. <i>El preacuerdo: asegurar el cierre antes de salir.....</i>	137
5. El método de las seis preguntas para liderar equipos jurídicos.....	138
5.1. <i>Un marco estructurado para el coaching de empleados</i>	138
6. El poder de delegar: del abogado que lo hace todo al líder que multiplica.....	139
6.1. <i>Por qué los abogados no delegan</i>	139
6.2. <i>El proceso de delegación en seis pasos</i>	140

	<i><u>Página</u></i>
6.3. <i>La delegación como acto de confianza</i>	141
7. Teorías de la motivación aplicadas al equipo legal . . .	141
7.1. <i>Maslow y McClelland: comprender las necesidades del equipo.</i>	141
 CAPÍTULO 10	
ECOLOGÍA DEL CAMBIO Y EQUILIBRIO VIDA- PROFESIÓN	143
1. Ecología del cambio: que tus decisiones profesionales encajen con tu vida.	144
1.1. <i>El concepto de ecología en PNL</i>	144
1.2. <i>Crear un entorno propicio para el cambio.</i>	145
2. Coaching familiar aplicado al abogado: misión, valo- res y directrices.	145
2.1. <i>La familia como unidad estratégica</i>	145
2.2. <i>Definir la misión familiar</i>	146
2.3. <i>Valores y directrices familiares</i>	146
2.3.1. <i>Romper el patrón: pensamiento lateral pa- ra el abogado que quiere cambiar.</i>	146
2.3.2. <i>Cinco niveles para verificar que el cambio se sostendrá</i>	147
3. El modelo PERMA de bienestar integral.	148
3.1. <i>De la felicidad al bienestar: la evolución del concepto .</i>	148
3.2. <i>Los cinco pilares del bienestar</i>	148
4. Desarrollo personal y espiritual: entrenar la mente, nutrir el espíritu	150
4.1. <i>Cuidar el mundo interior</i>	150
4.2. <i>El ritual matutino: cómo empezar cada día</i>	150
4.3. <i>El diario como herramienta de autoconocimiento. . . .</i>	151
4.4. <i>Eliminar la inquietud crónica.</i>	151
5. Superar el pasado: transformar errores en recursos .	152

	<u><i>Página</i></u>
5.1. <i>Las tres áreas de la vida y el equilibrio</i>	152
5.2. <i>Liberarse de la vergüenza y la culpa</i>	152
5.3. <i>El proceso de hacer las paces con el pasado</i>	153
6. La rueda de la vida: evaluar el equilibrio integral.	153
6.1. <i>Qué es la rueda de la vida</i>	153
6.2. <i>Interpretar los resultados</i>	154
6.3. <i>El ejercicio de las tres cosas buenas.</i>	154
6.3.1. La rueda de la vida como brújula de equili- brio.	154
6.3.2. La calculadora para vivir de tu esencia . . .	155
CAPÍTULO 11	
NEUROCIENCIA APLICADA A LA VIDA COTIDIANA.	157
1. Neurociencia cotidiana: aplicaciones prácticas para el abogado	158
1.1. <i>Las bases neurocientíficas del rendimiento diario</i> . . .	158
1.2. <i>El sueño como inversión profesional</i>	158
1.3. <i>Alimentación, ejercicio y actividades creativas</i>	159
2. Los cinco pilares del neuro-mantenimiento	160
2.1. <i>Pilar 1: sueño</i>	160
2.2. <i>Pilar 2: alimentación</i>	160
2.3. <i>Pilar 3: ejercicio</i>	161
2.4. <i>Pilar 4: descanso activo</i>	161
2.5. <i>Pilar 5: estimulación cognitiva</i>	161
3. Transformar limitaciones en posibilidades	161
3.1. <i>Los juicios ocultan las creencias</i>	161
3.1.1. Priming y anclaje: programar el estado an- tes de actuar	161
3.1.2. La hora dorada: tu momento de mayor rendimiento.	162

	<i><u>Página</u></i>
4. Detectar y desmontar estrategias problemáticas	163
4.1. <i>Las estrategias como secuencias predecibles</i>	163
4.2. <i>Los cinco pasos para desmontar una estrategia</i>	163
4.3. <i>La estrategia de recuperación</i>	164
5. Patrones de comportamiento y decisiones limitantes	164
5.1. <i>Los esquemas preconscientes</i>	164
5.2. <i>Patrones de supervivencia que limitan al abogado . . .</i>	165
5.3. <i>Liberarse de las decisiones limitantes</i>	165
6. Neuroaprendizaje continuo: mantenerse actualizado sin agotar el cerebro.	166
6.1. <i>La neuropedagogía aplicada al profesional</i>	166
6.1.1. <i>Tu tono vagal: por qué tu calma calma al cliente</i>	166
6.1.2. <i>Los neuromitos que el abogado debe descartar</i>	167

CAPÍTULO 12

INTEGRACIÓN, PLAN DE ACCIÓN Y COMPETENCIAS ICF	169
1. Las competencias ICF aplicadas al ejercicio de la Abogacía	170
1.1. <i>El marco de competencias de la ICF</i>	170
1.2. <i>Las once competencias en la práctica del abogado</i>	171
2. Evaluación final: medir el progreso y tomar conciencia.	172
2.1. <i>La importancia de medir el camino recorrido</i>	172
2.2. <i>El perfil inicial vs. el perfil actual</i>	172
2.3. <i>Toma de conciencia: las tres dimensiones del abogado transformado</i>	173
3. Superar el miedo: poner en valor tu nueva forma de ejercer	173

	<i><u>Página</u></i>
3.1. <i>El miedo a ser diferente en la profesión</i>	173
3.2. <i>Las cinco claves para fijar honorarios que reflejen tu valor real</i>	174
3.3. <i>Los límites de la propuesta de valor</i>	175
4. Posicionarte como abogado diferencial en el mercado	175
4.1. <i>Tu ventaja competitiva: la integración de tres disciplinas</i>	175
4.2. <i>Tres vías para comunicar tu valor al mercado</i>	176
4.3. <i>Investigación de mercado: conocer a tu cliente ideal . .</i>	176
5. Plan de acción integrado: coaching, neurociencia y psicología positiva al servicio de la Abogacía	177
5.1. <i>La síntesis de los tres pilares aplicados al Derecho . . .</i>	177
5.2. <i>Estructura del plan de acción en cuatro dimensiones .</i>	177
5.3. <i>De la planificación a la acción: el principio del primer paso</i>	178
6. Ceremonia de cierre: compromisos y comunidad de práctica	180
6.1. <i>El significado del cierre</i>	180
6.2. <i>Los tres compromisos del abogado transformado</i>	182
6.3. <i>La comunidad de práctica: no caminas solo</i>	183
7. Recapitulación	183
8. Tu compromiso de 21 días	184

CAPÍTULO 13

LO QUE HA CAMBIADO Y LO QUE QUEDA POR DECIDIR	185
1. El antes y el después	185
2. Las tres preguntas del profesional transformado	186
2.1. <i>¿Desde dónde ejerzo ahora?</i>	186
2.2. <i>¿Qué ya no estoy dispuesto a aceptar?</i>	187

	<i><u>Página</u></i>
2.3. <i>¿Qué voy a hacer de forma diferente esta semana? ...</i>	187
3. El mito de la transformación instantánea	188
4. Tu plan de los primeros treinta días	188
4.1. <i>Personal: tu bienestar es el cimiento</i>	189
4.2. <i>Relacional: cómo hablas con tu cliente</i>	189
4.3. <i>Profesional: tu posicionamiento</i>	190
4.4. <i>Impacto: cómo contagias sin predicar</i>	190
5. La última pregunta	191
EPÍLOGO. LA ABOGACÍA QUE MERECE EJERCER. . .	193
BIBLIOGRAFÍA	195